

IL CONCETTO DI COMPETITIVITA' TRA APPROCCIO CLASSICO E TEORIE EVOLUTIVE. CARATTERISTICHE E ASPETTI DELLA SUA DETERMINAZIONE.

Giuseppe Calzoni e Valentina Bacchettini

*Dipartimento di Economia, Finanza e Statistica
Università degli Studi di Perugia*

Abstract

Nella prima parte di questo lavoro vengono analizzate alcune delle principali dottrine economiche che hanno contribuito a definire il fenomeno competitivo. Si è cercato di ricostruire storicamente la definizione di competitività attraverso i contributi più rilevanti del pensiero economico cercando di sottolineare l'aspetto polivalente che questi attribuiscono al tema. Nella seconda parte l'attenzione si è concentrata sugli indicatori utilizzati per la sua misurazione e sulla loro adeguatezza tenendo in considerazione l'evoluzione continua del concetto di competitività.

JEL classification: B000, N010, O330, C430.

Keywords: competitività, innovazione, sviluppo.

Introduzione

Lo studio di un concetto di particolare rilievo nell'ambito di una scienza non può di regola prescindere dall'analisi storica se si vuole giungere a conclusioni di pieno rilievo non solo sui rapporti tra la sua evoluzione nel tempo e quella del contesto operativo con cui è collegato, ma anche sulle prospettive di evoluzione che possono delinearsi al di là del tempo presente. Ciò è vero in particolare per la scienza economica, dati i suoi collegamenti con gli aspetti della vita civile e sociale che l'attuale crescere delle interrelazioni a tutti i livelli ha portato ad un parallelo sviluppo sia della dimensione locale che di quella globale. Ciò è vero in particolare per il concetto di competitività in cui lo scorrere del tempo ha portato in luce aspetti e contenuti diversificati: dall'approccio macroeconomico dei primi classici, all'orizzonte dinamico del processo di distruzione creatrice di Schumpeter nel quale la competitività fa risaltare la figura dell'imprenditore innovatore sostenuto dal credito, all'attenzione sempre maggiore dedicata attualmente all'identificazione delle variabili che ne determinano il livello in un sistema economico e che tendono a coinvolgere un sempre maggior numero di componenti e di istituzioni a vario livello.

Il lavoro qui presentato vuole offrire un contributo di supporto alle ricerche che attualmente vengono condotte sui punti di maggiore e minor forza competitiva dei sistemi economici perché esse offrano non soltanto analisi precise ed accurate della realtà, ma anche, in linea con le attuali tendenze della dottrina, utili contributi all'affinamento degli strumenti di studio di un tema che è facile prevedere assumerà nel tempo sempre maggiore importanza e complessità.

I. Lineamenti storici.

La dimensione internazionale delle attività delle imprese è andata sempre più espandendosi negli ultimi decenni; per questo le imprese, si trovano: da un lato a dover fronteggiare nuovi impegni, tra i quali la ricerca di mercati sempre più ampi dove potersi affermare e vendere i propri prodotti, cercando di scoprire modalità efficaci per soddisfare le necessità di consumatori tanto diversi e distanti, dall'altro lato, affinché tali prodotti siano competitivi a livello internazionale, a trovare canali di approvvigionamento di input e beni intermedi e tipologie di produzione tali da minimizzare i costi e allo stesso tempo garantire qualità, stile, riconoscibilità del prodotto.

In questo contesto, risulta evidente come la competitività diventa un fattore caratterizzante per il successo e per poter emergere in un mercato globale, che è patrimonio non più esclusivo di alcune imprese e che, oggi più che mai, va protetto e coltivato con una propensione all'innovazione e all'investimento sempre maggiore. L'essere o il divenire competitivi diventa l'obiettivo da raggiungere a tutti i costi per non rimanere ancorati nell'arretratezza e nella mancanza di dinamismo.

Il tema della competitività si trova a calcare la scena dei dibattiti internazionali ormai da tempo, ma il più delle volte tale espressione assume contorni piuttosto sfumati; può risultare quindi utile tentare di dare significato e collocazione precisa a tale concetto, spesso utilizzato impropriamente, caricato di significati vaghi e sfuggenti dai contorni indefiniti e purtroppo accompagnato da altre espressioni verbali, sinonimi, che il più delle volte scadono al ruolo di abbellimenti retorici.

Tale necessità nasce dal fatto che il termine competitività può fare riferimento, alternativamente o congiuntamente, ad una pluralità di fattori: ad esempio all'entità dei costi di produzione, allo stato della tecnologia, alla crescita reale, al livello del cambio. E sebbene venga utilizzato ampiamente perché dai più considerato come elemento chiave del successo di un sistema economico nel mercato globale non si può prescindere da una sua più puntuale definizione quale ad esempio quella fornita dall'OCSE nel 1992 e

comunemente accettata a livello internazionale: “la competitività è il grado con cui una nazione riesce, in condizioni di mercato libere ed eque, a produrre beni e servizi capaci di affrontare la concorrenza internazionale, allo stesso tempo mantenendo ed espandendo il reddito reale della propria popolazione nel lungo periodo”. Definizione che tuttavia, non si rivela priva di ambiguità il che dimostra appunto quanto il tema sia sfuggente .

La difficoltà di inquadramento prescinde la natura lessicale: si tratta infatti di un problema di collocazione concettuale che ha preoccupato e impegnato i “grandi” del pensiero economico non solo nel passato, in quanto ancora oggi il dibattito appare essere tutt’altro che superato.

I contributi teorici che hanno preso in esame l’argomento della competitività derivano quasi tutti dall’approccio neoclassico al tema. La teoria neoclassica infatti, influenzata soprattutto dai lavori di Schumpeter sull’innovazione, ha avuto impatti sia a livello macroeconomico che microeconomico mentre gli economisti classici si soffermano soprattutto sull’aspetto macroeconomico.

Ma andiamo per gradi: è con Adam Smith, autore classico, che prende vita l’idea che la crescita della ricchezza delle nazioni e il commercio internazionale siano strettamente correlate¹; qui, in sintesi, si comincia a prendere coscienza di quanto sia essenziale, per un Paese la capacità di operare in un mercato sempre più vasto. Le teorie precedenti² presentavano un limite comune e cioè quello di prendere in considerazione i vantaggi del commercio internazionale da un solo punto di vista, quello del singolo Paese. Smith supera tale limite ed afferma che la ricchezza di un Paese è da ricercare nel lavoro come unico fattore in grado di creare surplus, quindi non più né gli scambi, né la terra come veniva asserito in precedenza. Solo il lavoro è in grado di dare “valore all’eccedenza”, quell’eccedenza che altrimenti darebbe origine ad un eccesso di produzione di beni ed all’impiego di lavoro non adeguatamente valorizzato, per la quale, inoltre, non vi è alcuna domanda nel Paese. Scambiando,

¹ A. Smith, *An inquiry into the nature and causes of wealth of nations*. Trad. it. A. Campolongo, Torino, UTET, 1950.

² Pensiero mercantilista e pensiero fisiocratico, capostipiti della teoria del commercio internazionale.

infatti, tali merci prodotte in eccesso all'interno con qualcos'altro di cui si ha necessità si riesce ad aumentare la soddisfazione di tutti. Tali progressi, secondo Smith, nascono dalla migliore divisione del lavoro e permettono una maggiore e più efficiente specializzazione rispetto alle capacità produttive di un Paese, accrescendo in tal modo il reddito e la ricchezza reali. In particolare, Smith dice: "Se un Paese estero può fornirci una merce più a buon mercato di quanto noi possiamo farlo, sarà meglio acquistarla da quel Paese con una parte del prodotto della nostra industria, impiegata in un modo nel quale se ne tragga qualche vantaggio"³

Tale teoria risulta essere tutt'altro che consolidata nell'analisi economica: permane, infatti, il dibattito su quanto sia influente la competitività internazionale sulla produttività di un Paese e sul suo livello di benessere, soprattutto in un sistema in cui, secondo Smith, le forze del mercato agiscono, come nella teoria gravitazionale, nella giusta direzione fino all'equilibrio. E' solo un approccio iniziale al tema ed è per la prematurità dei lavori e per le condizioni reali dei sistemi economici che se ne parla affrontandolo solo da un punto di vista statico e soprattutto, come se ogni componente del sistema sia indipendente e priva di legami con tutte le altre.

Le ipotesi alla base della teoria classica, infatti, analizzano il progresso tecnico come dato esogeno e suppongono che la competitività sia associata ai cosiddetti "vantaggi comparati" i quali determinano la specializzazione produttiva di un Paese. Con David Ricardo⁴ si inizia a pensare ad una interdipendenza tra le diverse componenti del mercato e al fatto che le differenze nella tecnologia tra i Paesi siano uno dei fattori fondamentali per la spiegazione dei modelli di commercio e di specializzazione internazionale.

La teoria dei vantaggi comparati è stata enunciata, all'inizio del 1800 circa, da Torrens e Ricardo; quest'ultimo ha provveduto al suo perfezionamento e alla sua riformulazione, ed essa inizia col sostanziale pregiudizio dell'economista inglese che il commercio estero non sia in grado di far aumentare in modo permanente la

³ A. Smith, *An inquiry into the nature and causes of wealth of nations*. Trad. it. A. Campolongo, Torino, UTET, 1950 pag. 410.

⁴ Nei *Principles of Political Economy and taxation*, cap 7, 1817.

ricchezza di una nazione per il semplice fatto che per l'acquisto di una merce estera occorre dare in cambio una contropartita (merce nazionale o quant'altro comunque di valore equivalente).

La proposizione di base di tale teoria è che la condizione necessaria perché si abbia scambio internazionale è l'esistenza di una differenza dei "costi comparati", che a sua volta riflette differenze esistenti nelle tecniche produttive; oltre a ciò condizione sufficiente, peraltro, è che la ragione di scambio internazionale sia compresa tra le ragioni di scambio interne ai due Paesi, senza mai essere uguale ad alcuna delle due. Verificatesi entrambe le condizioni, ciascun Paese avrà convenienza a specializzarsi nella produzione del bene in cui ha il vantaggio relativamente maggiore (o lo svantaggio relativamente minore).

Tale teoria si propone, inoltre, di dimostrare che lo scambio risulta vantaggioso per tutti i paesi che vi prendono parte, il che può essere dimostrato considerando due paesi, Inghilterra e Portogallo, e due merci, lana e vino, e ipotizzando, inoltre, che i vari fattori produttivi siano riconducibili ad uno solo: il lavoro. Infine, semplificando molto, si suppone che la produzione di ciascuna merce in entrambi i paesi avvenga a coefficienti tecnici fissi così che i costi unitari di produzione nei due Paesi siano costanti e misurabili utilizzando una comune unità di misura, il lavoro appunto, e che solo uno dei due Paesi goda di un vantaggio assoluto nella produzione di uno dei due beni in questione. Per semplicità vengono trascurati i costi di trasporto.

Scrive Ricardo: "L'Inghilterra può essere in condizioni tali che per produrre la stoffa sia necessario un anno di lavoro di 100 uomini; mentre se cercasse di fare il vino, potrebbe aver bisogno di un anno di lavoro di 120 uomini. All'Inghilterra converrebbe, quindi, importare vino, acquistandolo in cambio dell'esportazione di stoffa.

In Portogallo per produrre vino potrebbe bastare un anno di lavoro di 80 uomini; mentre la produzione di stoffa potrebbe richiedere il lavoro di 90 uomini per lo stesso periodo di tempo. Al Portogallo converrebbe, quindi, esportare vino in cambio di stoffa. Questo scambio potrebbe aver luogo persino se la merce importata dal Portogallo potesse esservi prodotta con minor lavoro che in

Inghilterra. Pur potendo fabbricare la stoffa con il lavoro di 90 uomini, esso la importerebbe da un paese dove per produrla occorre il lavoro di 100 uomini, perché gli converrebbe impiegare il suo capitale nella produzione del vino, con il quale otterrebbe dall'Inghilterra una quantità di stoffa maggiore di quella che potrebbe produrre trasferendo una parte del proprio capitale dalla coltivazione della vite alla fabbricazione di stoffa”⁵

Il fatto che la ragione di scambio internazionale debba essere compresa tra i due costi comparati senza mai essere uguale a nessuno dei due è ovvio. Se, infatti, questa fosse uguale ad uno dei due, il Paese il cui costo comparato fosse uguale alla ragione di scambio internazionale non avrebbe alcuna convenienza al commercio, dato che il rapporto di scambio interno (cioè il costo comparato) sarebbe uguale al rapporto di scambio internazionale. Il Paese in questione potrebbe ottenere il bene importato allo stesso prezzo interno e lo scambio internazionale a queste condizioni non avrebbe ragione di esistere. La stessa situazione di inutilità si avrebbe qualora la ragione di scambio internazionale fosse al di fuori dell'intervallo dei costi comparati, cioè maggiore del più grande o minore del più piccolo di essi; uno dei due Paesi verrebbe addirittura danneggiato dal commercio internazionale.

La conclusione della teoria appare abbastanza chiara e logica fino a quando viene applicata a Paesi che non hanno vantaggi assoluti in termini di produzione di entrambi i beni e ancor di più quando non si presentano condizioni di scambio internazionale con vantaggio bilaterale.

Le critiche che vengono mosse alla teoria classica del commercio internazionale si concentrano inizialmente sulla specializzazione produttiva di un Paese che dipende da una molteplicità di fattori che non vengono presi in considerazione, fra i quali, principalmente la dotazione di materie prime. In tal caso il dubbio che emerge è se valga o meno il principio della specializzazione produttiva e del conseguente commercio

⁵ D. Ricardo, *On the Political Economy and Taxation*, Trad. it. di Anna Bagiotti, Torino, UTET, 1986, p.284. Da notare che l'esempio riflette la realtà storica dell'apertura di scambi tra Inghilterra e Portogallo, alleati durante la guerra vittoriosa contro Napoleone (1815).

internazionale sostenuto dalla teoria dei costi comparati. Infatti finché si tratta di panni di lana e di vino, come nell'esempio di Ricardo, vi è un elemento di indubbia connessione con le condizioni agricole e climatiche delle due nazioni prese in considerazione, Inghilterra e Portogallo, ma nella realtà vengono prodotte una serie vastissima di merci indifferentemente sia in un Paese che nell'altro (come per esempio un medicinale, o un macchinario) e il conseguente commercio internazionale dipenderà tutto dalla capacità delle imprese produttrici di allargare i propri mercati di collocazione dei prodotti anche agli stati esteri, subendo a seconda delle circostanze, la concorrenza internazionale delle imprese che producono le medesime merci.

Anche la differenza fra i diversi gradi di tecnologia raggiunta nella produzione ha una influenza notevole eppure essa non viene spiegata, tuttavia potremmo trovare una giustificazione per questo e dire che tale problematica attiene più che altro all'organizzazione e allo sviluppo delle imprese.

Oltre alla dotazione iniziale di fattori produttivi e al differente livello tecnologico, dovrebbe essere messo in risalto, nelle condizioni attuali, anche un altro elemento che rappresenta il punto di partenza: le differenti condizioni economiche, politiche e sociali dei Paesi studiati e il fatto che questo non venga preso in alcun modo in considerazione non può essere giustificato in nessun caso.

“Per le imprese europee importare caffè dal Brasile o tè dall'India costituisce un affare economico connesso con l'incremento del consumo di caffè e di tè delle popolazioni europee e, quanto a costi comparati, è abbastanza evidente che la migliore posizione economica delle imprese acquirenti rispetto a quelle venditrici, più che un vantaggio comparato, determina un vantaggio assoluto determinato dalla potenza economica relativamente maggiore per le imprese capitalistiche europee”⁶.

Il punto di astrattezza della teoria ricardiana è proprio questo. Affinché la teoria venga confermata si dovrebbe verificare in ciascun Paese partecipante al commercio internazionale un eguale

⁶ Rivista di economia e politica industriale, *Saggio sul Capitalismo*, M. Zangani, 2003.

grado di sviluppo, sia a livello economico che di progresso tecnologico e un eguale sviluppo della struttura produttiva delle imprese, mentre nella realtà è facile constatare che esistono rilevanti disparità nell'organizzazione e nello sviluppo tecnico economico: basti confrontare il grado di sviluppo e le condizioni di vita dei Paesi del Sud del mondo con quello dei Paesi industrializzati per capire come una ipotesi del genere possa considerarsi di pura utopia.⁷

La teoria della dotazione dei fattori della produzione mostra tutti i propri limiti, tuttavia ancora per lungo tempo la teoria del commercio internazionale si è concentrata su differenze in termini di dotazioni fattoriali, ipotizzando così, tra i vari Paesi, identiche capacità tecnologiche e non solo. Anche oggi si può tranquillamente parlare di vantaggio comparato come radice della competitività tra le imprese o tra i sistemi economici, solo che il concetto va adeguato alle caratteristiche della realtà odierna nella quale spicca l'innovazione.

Assumendo l'ipotesi che la tecnologia a disposizione sia uguale per tutti e che gli input produttivi siano qualitativamente omogenei, la specializzazione produttiva, (e quindi anche l'essere competitivi nel mercato), viene legata esclusivamente alla quantità e alla qualità delle risorse produttive a disposizione di ciascuno Stato.

A partire dai primi del 1900, grazie ai lavori di Schumpeter le visioni si allargano: in particolare l'economia comincia ad essere letta in un'ottica dinamica e agli autori classici viene imputato di aver trascurato il ruolo della scienza, della tecnologia e del capitale umano nella spiegazione delle differenze nei tassi di crescita delle nazioni⁸. Sebbene il contributo di Schumpeter sia orientato prevalentemente al campo dello sviluppo ciclico e dell'innovazione, non possiamo non considerare quanto questo abbia influenzato le teorie seguenti comprese quelle sulla competitività.

⁷ Ricardo afferma l'equivalenza dei valori scambiati ma questa equivalenza non esiste in termini di quantità di merci che, secondo la definizione di Smith definisce proprio la ricchezza delle nazioni, anche in questa prospettiva la competitività può essere inadeguata.

⁸ Rivista di Economia e politica industriale, *Capitale umano e Competitività nei settori industriali Italiani*, Fabrizio Guelfa, Stefania Trenti, n. 106, 2000.

Per Schumpeter lo sviluppo è una caratteristica peculiare dell'economia capitalistica, che è necessariamente dinamica. Il motore capace di far passare il sistema da condizioni di equilibrio stazionario allo sviluppo è rappresentato dall'imprenditore innovatore. Egli mira al profitto, che è definito come un sovrappiù, un reddito residuale, che quindi non può esistere in condizioni stazionarie, e che è invece attivato dall'innovazione. E' su questa base che Schumpeter definisce l'innovazione come il mutamento dell'attività d'impresa che può essere ricondotto a molteplici cause:

1. Produzione di un nuovo bene
2. Introduzione di un nuovo metodo di produzione
3. Apertura di un nuovo mercato di sbocco dei prodotti
4. Conquista di una nuova fonte di approvvigionamento di materie prime o di semilavorati
5. Riorganizzazione di una qualsiasi industria, come la creazione di un monopolio (ad esempio mediante la formazione di un trust) o la sua distruzione⁹.

L'essere competitivi è dunque il risultato dell'essere innovatori e investitori insieme: la mossa vincente nel gioco della competitività è infatti quella che, senza aspettare l'iniziativa degli altri per reagire, l'anticipa innovando e che trae da ciò maggior vantaggio. Anche se non si parla palesemente di competitività, nelle sue opere, come possiamo escludere tale concetto dai suoi contributi?

Nel testo "Teoria dello sviluppo economico", l'autore definisce la produzione come combinazione diversa di materie e forze, che possono essere già presenti e non nel sistema economico; è con l'introduzione di nuove combinazioni che si giunge allo sviluppo ed è "...Specialmente nell'economia concorrenziale, in cui le nuove combinazioni portano all'eliminazione delle vecchie attraverso la concorrenza, che si spiega...il processo di ascesa e caduta economica e sociale..."¹⁰.

Credo risulti evidente come nelle parole dell'autore sia già presente il concetto di competitività: vengono infatti toccati, anche

⁹ J. Schumpeter, *Teoria dello sviluppo economico*, Firenze, Sansoni 1977, p. 76.

¹⁰ *Ibidem* p. 76 e 77.

se implicitamente, tutti gli elementi che ci portano oggi a parlare di sistema competitivo, e asserire ciò non sembra essere una forzatura, soprattutto se si considera che la teoria schumpeteriana fa strada a studi seguenti che tratteranno la competitività come tema centrale.

Un apporto e una influenza notevole alla teoria della dotazione dei fattori della produzione, o del commercio internazionale, è stato dato dal paradigma di Heckscher-Ohlin e dall'economista Samuelson, che, similmente alla teoria ricardiana, affermano che un Paese si specializzerà nella produzione meno costosa, quindi nella produzione di merci che richiedono una più cospicua utilizzazione dell'input del quale il Paese stesso è maggiormente dotato. Viene generalizzata la teoria dei vantaggi comparati, come nel modello ricardiano si suppone di operare in un regime di concorrenza perfetta, l'immobilità internazionale dei fattori produttivi, l'assenza dei costi di trasporto e dei dazi doganali e che i rendimenti di scala siano costanti. Inoltre si ipotizza l'esogeneità della tecnologia e la completa assenza di vincoli per gli operatori sia nella fase di scambio che in quella della produzione¹¹.

Nel modello di Ricardo si tiene conto di un solo fattore produttivo mentre i fattori della produzione che generalmente vengono presi in considerazione dal modello Heckscher-Ohlin sono il lavoro e il capitale (disponibili in quantità limitate) dal loro confronto, in termini di quantità e costo, viene determinata l'intensità di impiego e di maggior utilizzo dell'uno rispetto all'altro. Si può dedurre la convenienza dell'esportazione verso mercati esteri di quelle merci prodotte con più alta intensità del fattore relativamente abbondante e quindi meno caro. Di conseguenza il Paese nel quale il capitale impiegato nella produzione è relativamente abbondante, e dove i processi produttivi e i prodotti derivanti sono "ad alta intensità di capitale", esporterà i propri beni verso quei Paesi che producono "ad alta intensità di lavoro", importando tali beni da quest'ultimi¹².

¹¹ E. F. Hecksher, *The effect of foreign trade on the distribution of income*, in H. S. Ellis e A. Metzler, *Readings in the theory of international trade*, Philadelphia, Blackiston, 1949.

¹² B. Ohlin, *Interregional and international trade*, Cambridge, Harvard University press, 1933.

In un sistema come questo, l'assenza di vincoli negli scambi determina l'affermarsi di diversità economiche e di vantaggi nella specializzazione, che, unitamente favoriscono e incrementano le potenzialità produttive interne di un Paese; ciò viene tradotto in un generale innalzamento delle condizioni di benessere per le nazioni, utilizzando e sfruttando i differenti livelli di competitività come fonte del commercio internazionale e non come discriminante nei confronti di quei Paesi che risultano essere svantaggiati perché meno competitivi.

E' pur vero che un Paese più competitivo gode di un maggior livello di benessere, ma secondo la teoria della proporzione dei fattori¹³, anche i Paesi meno competitivi esporteranno e non ne risulteranno quindi penalizzati.

Nell'ambito della teoria tradizionale i meccanismi di aggiustamento di prezzo e dei tassi di cambio compenserebbero, quindi, ogni perdita di competitività. Ne deriva che il grado di competitività internazionale non risulta essere influenzabile da politiche economiche, proprio perché il vantaggio competitivo dipende dalla dotazione iniziale dei fattori produttivi che di per sé non è modificabile data la non mobilità delle risorse; inoltre i miglioramenti nei vantaggi comparati dipendono dal progresso tecnologico che per ipotesi iniziale è un dato esogeno (quindi costante). Non è possibile, quindi, riflettere sul possibile svantaggio dei Paesi tecnologicamente meno competitivi, derivante dalla differenza esistente nei tassi di trasformazione delle merci scambiate, sebbene con ipotesi iniziali differenti questa variabile avrebbe fatto, e fa, la differenza.

Il pensiero che le forze di mercato da sole siano in grado di portare il sistema ad un equilibrio di lungo periodo con una allocazione razionale di tutte le risorse è forse l'aspetto meno convincente per descrivere un processo come la competitività, che non può che essere considerato dinamico. Il maggior difetto della teoria neoclassica risiede proprio nella sua staticità e nel non considerare la competitività come un processo "squilibrante".

¹³ Il modello Heckscher-Ohlin viene definito anche teoria della proporzione dei fattori.

In precedenza dicevamo come la teoria neoclassica, abbia influenzato tutte le teorie seguenti e come questa abbia provocato reazioni sia a livello macroeconomico che microeconomico. Per quanto riguarda gli approcci macro ci soffermeremo in seguito sul contributo di Solow, mentre invece per gli approcci micro, devono essere presi in considerazione (secondo un ordine cronologico) i contributi relevantissimi di economisti e matematici quali Arrow¹⁴ e Von Hayek¹⁵. Proprio il primo è da considerarsi uno dei principali autori che ha contribuito alla crescita della teoria dell'innovazione, attraverso la teoria della competizione che, in un contesto tutto nuovo, viene vista come uno stimolatore dell'innovazione. L'innovazione, in special modo quella tecnologica, costituisce uno degli elementi chiave dell'aumento del reddito pro capite e della crescita economica. In questo caso le spinte provengono dalla competitività nel senso che il prodotto innovativo, consente alle imprese di esercitare, in una certa misura, un potere di mercato.

Di pari passo vanno i contributi di Von Hayek che considera la competizione come un processo di scoperta continua, nel quale le imprese, aperte a processi innovativi, cercano risorse o capacità inutilizzate per realizzare sviluppi nelle conoscenze tecniche. Von Hayek non si limita però ad analizzare il dinamismo del fattore competizione, ma studia le motivazioni del perché in economia si presentino gradi differenti di competitività, arrivando attraverso l'analisi della relazione che intercorre tra progresso tecnico e crescita, ad una conclusione che lo spinge ad affermare che lo stimolo ad innovare dipende dalla necessità¹⁶. Da ciò deriva che un alto tasso di crescita può paralizzare l'innovazione e la

¹⁴ K. J. Arrow, *The economic implication of learning by doing*, Review of economic studies, n. 29, 1962.

¹⁵ F.A. Hayek, *Law, Legislation and Liberty*, A new statement of the liberal principles of justice and political economy. London, Routledge and Kegan Paul, 1976.

¹⁶ Nel modello a due settori proposto da G. Calzoni e E. Rossi in: *Credito, Innovazioni e Ciclo economico: Un modello di sviluppo Schumpeteriano*, Franco Angeli Editore, Milano, 1980; lo stimolo ad innovare dipende non solo dalla necessità ma anche da condizioni estremamente favorevoli del mercato.

competizione. Più in là vedremo che un altro autore, Michael E. Porter baserà le proprie teorie su queste medesime condizioni.

Solo a partire dagli anni settanta si comincia a delineare una nuova chiave interpretativa riguardo al commercio internazionale, grazie alla quale si inizia ad osservare un nuovo sistema economico caratterizzato da una serie di posizioni suscettibili di mutamento per effetto della competizione. Il sistema economico è descritto in modo dinamico da processi di sviluppo discontinui e le interazioni tra attori economici sono il frutto di processi auto-regolanti¹⁷.

Con il prendere vita dell'approccio Neo-Schumpeteriano o evolutivo si assiste in sintesi ad un cambiamento della prospettiva di analisi, che passa da un'ottica statica ad un'ottica dinamica¹⁸; questo perché la teoria evolutiva considera l'economia come un sistema in continuo cambiamento i cui meccanismi è necessario analizzare e comprendere. Soprattutto Nelson ha proposto e sviluppato, insieme a Sidney Winter¹⁹, un approccio radicalmente nuovo per lo studio dell'economia dell'impresa, dell'economia industriale e della crescita economica. Ricollegandosi a Schumpeter, la "teoria evolutiva" pone al centro della propria attenzione i fenomeni di cambiamento ed evoluzione dei sistemi economici, in condizioni di disequilibrio e con agenti che dispongono di limitate possibilità di comprendere a fondo il mondo nel quale essi agiscono (dato il livello di trasparenza dei mercati e di informazione esistente). La dinamica economica è quindi interpretata come un processo evolutivo, guidato da processi di apprendimento e costruzione di competenze da un lato e da meccanismi di selezione economici, politici ed istituzionali

¹⁷ Rivista di Politica Economica, *Integrazione economica, produttività e competitività internazionale: una verifica empirica per l'Italia*, R. De Santis, Gennaio 1999.

¹⁸ "Nell'enunciare i principi di una teoria economica coerente e ben delimitata, l'autore afferma, nell'ultimo capitolo della parte dedicata al problema dell'equilibrio statico, che si può concludere che esistono dei problemi di carattere economico che la teoria pura non è in grado di risolvere: tali problemi rendono palese la distinzione tra statica e dinamica", J. A. Schumpeter, *L'essenza e i principi dell'economia teorica*, Laterza, Roma-Bari, 1982, dalla parte introduttiva a cura del Prof. G. Calzoni.

¹⁹ R. R. Nelson e S. Winter, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Harvard University Press, 1982.

dall'altro, dove esistono sempre opportunità di miglioramento e cambiamento, ma solo raramente soluzioni univocamente ottimali. Non esistono più mercati perfettamente concorrenziali, il cambiamento tecnologico é un fattore endogeno al modello economico, la tecnologia è quindi un bene costoso, e nel sistema vi sono diversi gradi di incertezza; la ricerca e sviluppo non è considerata un bene comune al quale tutte le imprese possono accedere, ma, al contrario, un bene sul quale un'impresa deve spendere parte delle sue risorse. Anche le considerazioni sul vantaggio competitivo vengono modificate: questo non è più risultato esclusivo della dotazione iniziale dei fattori, ma risulta essere dipendente dalle azioni e dalle differenti strategie messe in atto dai Paesi per incrementare la propria produttività. Così anche e soprattutto l'attività innovativa influenza i rendimenti dei Paesi in termini di esportazioni: secondo la teoria evolutiva infatti la competitività di un Paese dipende dal suo sistema di innovazione e sono i cambiamenti nelle variabili tecnologiche più che nei costi ad influenzare i risultati commerciali.

“Un Paese che raggiunge alti livelli di innovatività ha una maggiore probabilità di mantenere o incrementare la propria competitività internazionale”²⁰.

Anche per le teorie sul commercio internazionale assumono ruoli fondamentali nuove tipologie di variabili che non erano mai state prese in considerazione negli impianti teorici precedenti, (quali ad esempio infrastrutture, formazione e contesto istituzionale) variabili, che sono da ricondurre a condizioni ambientali e quindi all'habitat dove le imprese si trovano ad operare. L'obiettivo, con una base di analisi differente, diventa quindi quello di scoprire come e se le imprese e il sistema economico stesso vengono condizionate da agenti che, fino a poco prima, se venivano considerati, erano considerati esterni e quindi scarsamente influenti.

E' soprattutto con lo studio del progresso tecnologico come variabile endogena che si è affermata una nuova teoria: la New growth theory o Teoria della crescita endogena, nella quale vengono

²⁰ G. Dosi, K. Pavitt, L. Soete, *The economics of technical change and international trade*, Harvester Wheatsheaf, Londra, 1990.

introdotti il capitale umano, i beni pubblici, la ricerca e sviluppo, e le Istituzioni che li producono per giungere a modelli nei quali la crescita della produttività non ha più carattere esterno ma interno ai singoli sistemi economici. Il differente approccio ha riguardato non solo la componente tecnologica, ma anche i vantaggi comparati²¹ e “i modelli di specializzazione entrambi determinati da differenze in termini di fattori riproducibili intenzionalmente”²².

I principali esponenti della teoria della crescita sono Grossman, Helpman, Krugman, Lucas²³; i quali però si preoccupano di studiarla con approcci differenti. I primi due pongono l'attenzione al progresso tecnico come risultato dell'allocazione delle risorse nell'attività di ricerca e sviluppo, i secondi si concentrano principalmente sul legame che intercorre tra innovazione e learning by doing. Questa dicotomia, tra l'altro, si ripropone relativamente agli effetti principali dell'innovazione tecnologica sui settori produttivi, che sono costituiti dalla diffusione e dalla concentrazione. Nel primo caso prevale l'imitazione della nuova tecnologia, con la conseguenza di erodere il vantaggio competitivo dei primi imprenditori. Nel secondo caso prevale l'appropriazione delle nuove tecnologie da parte di una o di poche imprese. Questo caso è dovuto a possibili vantaggi derivanti da una sistematica attività di ricerca (investimenti in ricerca e sviluppo) che permette di aumentare le probabilità di successo delle innovazioni. Storicamente il secondo caso è cresciuto di importanza, ed oggi gli investimenti in

²¹ In Ricardo i vantaggi comparati dipendono da forze esogene, non spiegate, nella tecnologia, considerata come data.

²² Rivista di Economia e politica industriale, *Capitale umano e Competitività nei settori industriali Italiani*, Fabrizio Guelfa, Stefania Trenti, n. 106, 2000.

²³ G.M. Grossman, E. Helpman, *Integration Versus Outsourcing in Industry Equilibrium*. Quarterly Journal of Economics, 2002, pag. 117, 85-120.

G.M. Grossman, E. Helpman, *Innovation and growth in the global economy*. MIT Press, 1991.

G.M. Grossman, *Imperfect competition and International trade*, MIT Press, 1992.

P.A. Krugman, *Geography and trade*. MIT press, Cambridge MA, 1991.

P.A. Krugman, *Rethinking International Trade*. MIT press, Cambridge, MA, 1996.

P.A. Krugman, Maurice Obstfeld, *Teoria e Politica del Commercio Internazionale*, Hoepli, 2003.

ricerca e sviluppo hanno indubbiamente un ruolo determinante per la crescita delle economie maggiormente industrializzate. Il primo caso, tuttavia, continua ad essere di rilievo, come testimonia la presenza di tante piccole imprese di successo in Italia e non solo.

Per essere corretti è bene dire che i contributi di questi studiosi vengono in risposta ad una teoria che rivoluzionò la concezione della crescita economica e della produttività: la teoria di Solow²⁴, che in un lavoro molto influente degli anni '50 dimostrò che il meccanismo di risparmio e accumulazione nel lungo periodo avrebbe garantito semplicemente il mantenimento di un livello costante di prodotto pro capite. Infatti se il tasso di risparmio di una nazione cresce, essa può temporaneamente godere di una crescita del reddito pro capite, ma nel lungo periodo tale effetto si esaurisce e il reddito pro capite si stabilizza; tuttavia si può osservare, nella realtà, che tale fattore è aumentato ad un tasso pressoché costante negli ultimi cento anni. Solow capì che questa crescita era dovuta al progresso e miglioramento dei metodi e processi di produzione e chiamò questa "forza trainante della crescita economica progresso tecnologico. Esso è quell'insieme di miglioramenti e innovazioni, scoperte di nuove tecniche e beni che rendono il lavoro più produttivo in tutti i settori: in breve esso è il formarsi di nuova conoscenza e nuove idee che vengono poi applicate alla produzione di beni e servizi".

Solow stesso e molta analisi economica dei successivi tre decenni, relegarono, però, il progresso tecnologico a un fenomeno esogeno all'economia. Paradossalmente la più potente e importante forza della crescita economica era di fatto "assunta", più che spiegata, dagli economisti.

Si dovette aspettare l'inizio degli anni '90 perché da alcuni economisti quali Paul Romer di Berkeley, Philippe Aghion e Peter Howitt del Mit e Gene Grossman di Princeton e Elhanan Helpman

²⁴ R. M. Solow. *A contribution to the theory of economic growth*. Quarterly Journal of Economics 70: 65-94, 1956. *Technical change and the aggregate production function*. Review of Economic Studies 39: 312-330, 1957. *Lesson on endogenous growth theory*, Roma, Nuova Italia Scientifica, 1992.

della Tel Aviv University²⁵, fosse proposta una coerente e completa teoria dell'innovazione, vista dal punto di vista economico, e dei suoi effetti sulla crescita. La loro importante intuizione fu che gli incentivi che muovono gran parte del progresso tecnico e scientifico sono economici, e che le nuove idee sono fonti di potenziali profitti futuri se garantiscono la possibilità di produrre nuovi beni con nuove tecniche.

“Le teorie volte ad endogenizzare la tecnologia del singolo Paese, come quella di Romer (1990) e di Grossman e Helpman (1991), sorsero con l'intento di spiegare le enormi disparità dei livelli e dei tassi di crescita della produzione pro capite fra Paesi. La convinzione era che differenze nella intensità del capitale fisico e umano non svolgessero solo un ruolo quantitativo. ...”²⁶.

Il punto di partenza della teoria è che il vantaggio di tipo monopolistico in presenza di mercati non perfettamente concorrenziali, e quindi le opportunità di profitto, spingono l'impresa ad intraprendere attività innovativa, nella consapevolezza che i successi nella ricerca produrranno vantaggi competitivi spendibili nel mercato.

Nella teoria portata in risalto da Lucas e Krugman, la dinamica del learning by doing diventa il fattore principale per spiegare il progresso della conoscenza come risultato, appunto, dell'apprendimento dalla pratica. In entrambi i contributi, sull'ipotesi di endogeneità del progresso tecnico, si attribuisce la differenza di crescita tra i Paesi al diverso grado di avanzamento tecnologico.

²⁵ P. Romer, *Increasing Returns and Long Run Growth and Endogenous Technological Change*, Journal of political economy, 98 n.5, p. 71-102, 1990.

P. Aghion e P. Howitt *Endogenous Growth Theory*, Mit Press, 1998.

E. Helpman, *The Mystery of Economic Growth*, Belknap Press, 2004.

G. Grossman, E. Helpman, *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, 1993.

P.A. Krugman, E. Helpman, *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the international Economy*, MIT Press, 1987.

²⁶ P.J. Klenov, e A. Rodríguez Clare, *The neoclassical revival in growth economics: Has it gone too far?* NBER Macroeconomics Annual, Cambridge, MIT Press, 1997.

Il nuovo impianto teorico abbandona la politica del “laissez-faire” e prende in considerazione prospettive eterogenee per quanto riguarda l’adozione di politiche e strategie geoeconomiche rivolte a migliorare, o comunque a mutare, le situazioni competitive del Paese che sembrano poter risultare efficaci.

Abbiamo già parlato, sebbene di sfuggita, del contributo che Michael E. Porter, ha apportato alla tematica degli studi sul vantaggio competitivo. L’analisi dello studioso parte da un problema di definizione puntuale visto che considera il fattore competitività come un fenomeno macroeconomico influenzato da variabili quali: il tasso di cambio, il tasso di interesse e il debito pubblico. Egli fin da subito tiene a precisare, nel suo: “*The competitive advantage of the nations*”²⁷, che la competitività di una nazione viene influenzata da tanti (altri) elementi, per cui non risulta possibile darne una definizione esclusiva ed universale.

E’ pur vero che la competizione tra Paesi, ma anche tra imprese, può essere tanto più accesa quanto più contenuti sono i costi della manodopera e del lavoro in genere e quanto più è elevata l’offerta di lavoro, ma questi fattori da soli non possono essere sufficienti, come non può esserlo l’esclusivo possesso di risorse naturali o le differenti pratiche di gestione e di amministrazione o la sola politica nazionale, che ancor di più, per condurre al successo internazionale, deve considerare l’individuazione non solo di obiettivi di promozione delle esportazioni ma anche di azioni di protezione (quale la concessione di sussidi).

Per far sì che una nazione possa essere considerata competitiva non basta quindi guardare l’efficienza in tutti i settori dell’industria, l’influenza dei tassi di cambio sui prezzi, la positività della bilancia dei pagamenti, elevate esportazioni, buone opportunità e bassi costi per unità di lavoro; il più delle volte la competitività di un Paese viene determinata dalla presenza, quasi mai esclusiva, di alcuni fattori, e soprattutto da accadimenti e circostanze contingenti che difficilmente possono essere esplicitati con rigore logico²⁸.

²⁷ M.E. Porter, *The competitive advantage of the nations*, Free Press, New York, 1990.

²⁸ Ibidem.

A dimostrazione di quanto detto l'economista porta al risalto esempi concreti di Paesi che, seppur svantaggiati "sulla carta", hanno raggiunto livelli di competitività tali da consentire loro vantaggi rilevanti che hanno assicurato posizioni di predominanza nel mercato.²⁹ Tra questi la Germania, la Svizzera, la Svezia, che hanno prosperato anche in presenza di salari elevati e in periodi di carenza di forza lavoro, o anche Corea e Giappone, Paesi svantaggiati in termini di dotazioni fattoriali che importano gran parte delle materie prime utilizzate nei loro processi produttivi, che tuttavia rivestono un ruolo di importanza fondamentale nell'economia mondiale. Se, per esempio, si pensa che una nazione viene considerata competitiva se risulta essere efficiente in tutti i settori dell'industria, contro la situazione giapponese risulterebbe essere anche l'elevata specializzazione nella robotica e nell'alta tecnologia, mentre in realtà tali elementi hanno fatto grande questo Paese, tanto da garantirgli vantaggi quasi monopolistici.

2. Il quadro di insieme: gli indicatori e le classifiche internazionali.

La definizione puntuale di un fattore in evoluzione risulta, quindi, essere un problema tanto complesso quanto può esserlo la sua misurazione e l'individuazione delle cause che lo generano. Questo per dire che, una volta trovato un ambito di definizioni plausibili del concetto di competitività, non si è fatto altro che scoprire la punta dell'iceberg. Lo stesso Porter, dopo l'identificazione dei principali fattori alla base della crescita e dello sviluppo delle nazioni, ha cercato di fornire un supporto tecnico alla sua intuizione teorica.

E' probabilmente anche per questa necessità che nasce, nella Business School di Harvard, l'Institute for Strategy and Competitiveness, diretto da Porter stesso. L'impostazione data però all'Institute viene fortemente contestata soprattutto per le analogie che emergono tra imprese e nazioni. Forti critiche vengono mosse in questa direzione da S. Lall e da P.R. Krugman, il quale ritiene che

²⁹ M. E. Porter, *Il vantaggio competitivo*, Edizioni di comunità, Milano, 1999.

“Competitività sia una espressione senza significato quando faccia riferimento ad economie nazionali.”³⁰ Ciò perché “Quando diversi sistemi economici interagiscono tra di loro non competono in modo antagonista (come le imprese) ma gareggiano all’interno di un gioco che non ha somma zero in quanto tutti ne traggono un reciproco beneficio”³¹. Tuttavia, in accordo con l’opinione di Porter, si ritiene in larga parte che si possa parlare correttamente di competitività intesa come “...la capacità di un Paese a perseguire uno sviluppo costante e sostenibile della propria economia, garantendo al tempo stesso un benessere crescente alla generalità dei suoi cittadini”.³² Secondo questa impostazione si può asserire, quindi, che un adeguato livello di competitività è il presupposto per la prosperità di una nazione.

Tornando alla definizione menzionata all’inizio del lavoro (quella fornita dall’OCSE nel 1992) notiamo che sebbene generale e generica allo stesso tempo, tale definizione è stata tuttavia ampiamente utilizzata nella pratica, costituendo la base di riferimento per l’elaborazione, da parte di vari organismi ed istituzioni, di indicatori di competitività globale.

Le difficoltà che si incontrano per definire tale concetto si ripercuotono direttamente sulle unità di misura da utilizzare per una sua analisi quantitativa. Evidentemente, essendo una componente economica non riconducibile ad un unico fattore e per di più dinamica, si deve fin da subito ridurre l’utilizzo di indicatori statistici sintetici (quali il GNP o il GDP) non tanto per la genericità e l’inadeguatezza della misurazione ma perché essi non consentono un intervento diretto con politiche mirate, come sarà scritto più avanti.

³⁰ Dello stesso avviso è economista liberale Paul Grossman, il quale afferma che, la competitività ha senso solo per un’impresa e non per un territorio, perché un’impresa quando non è competitiva fallisce, chiude, cambia struttura o strategia; il territorio non può fallire, non può chiudere, non può licenziare tutti i propri cittadini. Il concetto di competitività che per un’impresa si riferisce ad una strategia aziendale, non può estendersi ad un territorio.

³¹ P.R. Krugman, *Competitiveness: A dangerous obsession*. Foreign Affairs, 1996.

³² M. E. Porter, *Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York, 1998.

I dati più comunemente usati in tale contesto sono quelli prodotti dall'IMD di Losanna e dal WEF di Ginevra³³, ma anche alcuni istituti di ricerca nazionali (in Italia l'ISAE) e Commissioni governative appositamente nominate (negli Usa e in Europa) si sono cimentati nel compito di produrre indicatori simili. Nel caso della Commissione europea viene pubblicato uno scoreboard della politica industriale, sulla base di 40 indici quantitativi, raccolti in sette gruppi (categorie pressoché identiche a quelle utilizzate per il calcolo dell'IMD tra le quali: accesso agli strumenti finanziari, contesto regolamentare, apertura e funzionamento dei mercati, imprenditorialità, risorse umane, innovazione e diffusione dell'ICT, sviluppo sostenibile), capaci di misurare i progressi dell'UE e dei suoi membri verso la competitività. Conseguentemente ogni singolo Stato potrebbe fissare i propri obiettivi quantitativi per poi sottoporsi regolarmente ad un esame di confronto reciproco dell'efficacia delle politiche perseguite.

Le classifiche dei vari Paesi si ottengono mediante l'utilizzo di indicatori che si differenziano per: tipologia e modalità di reperimento dei dati.

Dal primo punto di vista (tipologia) vi sono indicatori:

- dei fattori di competitività: sono gli indicatori degli specifici fattori ritenuti più rilevanti e significativi per la competitività come per esempio quelli concernenti l'economia domestica, il grado di internazionalizzazione, le dimensioni ed il ruolo del Governo, la struttura dei mercati finanziari, le dotazioni di infrastrutture, le caratteristiche del management e della popolazione, le capacità scientifiche e tecnologiche. Su questa tipologia di fattori si ritiene che i Governi possano intervenire ed incidere sui risultati grazie ad apposite politiche che mirino a sanare le carenze e a colmare i gap presenti tra i differenti Paesi.

- di risultato: abbiamo già fatto accenno a questi indicatori quale il Pil pro capite, il tasso di occupazione, l'andamento delle esportazioni e la redditività del sistema produttivo; sono indicatori ad alto livello di aggregazione che

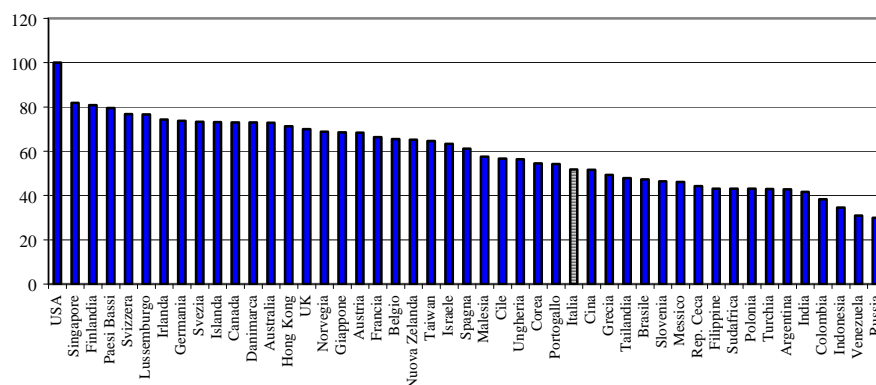
³³ IMD: *International Institute of Management Development*, WEF: *World Economic Forum*.

rispecchiano l'andamento generale dell'economia. Su questi non è possibile intervenire con specifiche politiche, ma su di essi si riflettono comunque i risultati delle politiche attuate sui singoli fattori di competitività precedentemente indicati. In definitiva questi indicatori misurano la competitività ma non danno sufficienti indicazioni sul modo di agire per migliorarla essendo statici.

Dal secondo punto di vista (reperimento dati) gli indicatori possono essere:

- di tipo oggettivo: si tratta di dati economico-statistici raccolti periodicamente da organismi internazionali o nazionali come OCSE, EUROSTAT e ISTAT, istituzionalmente preposti alla loro rilevazione e elaborazione;
- di tipo soggettivo: si basano su interviste effettuate su un campione di imprenditori, manager ed economisti dei vari paesi oggetto d'indagine.

Indice di competitività globale IMD - Anno 2000



Gli indici IMD e WEF sono misure di competitività globale in grado di confrontare la situazione tra diversi paesi (tutti quelli che aderiscono all'OCSE più alcuni paesi emergenti), la loro elaborazione e pubblicazione avviene annualmente. Vengono ottenuti dall'aggregazione di alcuni indici elementari, 243 nel caso

dell'IMD³⁴, di cui 115 (pari al 47%) sono di tipo soggettivo ma, per alcuni importanti fattori di competitività come l'efficienza del settore pubblico e delle imprese, la percentuale di indicatori soggettivi sale rispettivamente al 67% e al 65%. Il rapporto del WEF³⁵ si basa anch'esso in buona misura su indicatori soggettivi. L'utilizzo di dati statistici unitamente ad indagini campionarie, consente di ottenere degli indici assoluti che ci permettono di compilare graduatorie quali quella riportata nell'istogramma.

Nei documenti, oltre alle "schede paese" in cui vengono fotografate e analizzate le nazioni prese in esame, vi sono classifiche parziali e complessive, nelle quali la posizione dell'Italia non è purtroppo tra le migliori. Infatti per l'IMD, dopo essere rimasti fermi alla 32ma posizione nel triennio 2000-2002 (su 49 paesi), nel 2003 l'Italia ha perso tre posizioni, passando dalla 14-esima alla 17-esima (nel 2003 i paesi sono stati suddivisi in due categorie: da una parte i 30 paesi con più di 20 milioni di abitanti e dall'altra i 29 paesi con meno di 20 milioni).

Molto peggio è andata con il rapporto WEF, nella redazione del quale Porter ha un importante ruolo come co-direttore, in quanto l'Italia, dopo essere salita dalla 29ma alla 26ma posizione (su 75 paesi) nel 2001, nel 2002 è scesa al 39° posto (su 80 paesi)³⁶.

Non emergono dati confortanti per il nostro Paese essendo relegata in posizioni lontane dalla vetta, e comunque all'ultimo posto tra i paesi industrializzati; nel confronto internazionale il nostro Paese risulta penalizzato soprattutto dal forte peso del settore (e del debito) pubblico e dalla conseguente pressione fiscale, dalla connessa burocrazia, da un deficit infrastrutturale e di spesa in ricerca e sviluppo, dall'esistenza di mercati rigidi (soprattutto nel campo del lavoro), regolamentati e poco competitivi, dall'inadeguatezza del sistema finanziario-creditizio, da una scarsa capacità di attrarre investimenti esteri diretti, da un eccessivo costo dell'energia e della regolamentazione ambientale infine da una

³⁴ IMD World Competitiveness Report 2002.

³⁵ WEF The Global Competitiveness Report 2001- 2202.

³⁶ I dati del WEF sono stati divulgati al Forum di Davos e pubblicati nel *Global Competitiveness Report*, 2003; quelli dell'IMD pubblicati nel *World Competitiveness Yearbook*, 2003.

scarsa informatizzazione delle imprese. Tale punto di vista sembra del resto condiviso dal Governatore della Banca d'Italia: nel commentare la deludente *performance* dell'economia italiana, in un paragrafo specifico delle sue ultime Considerazioni Finali, Fazio ne attribuisce le cause ad una carenza di competitività, a sua volta riconducibile a problemi strutturali irrisolti: "Il livello di pressione tributaria e contributiva, le rigidità nel mercato del lavoro, la carenza di infrastrutture, un ordinamento che non favorisce le piccole imprese, le inefficienze della pubblica Amministrazione hanno frenato lo sviluppo"³⁷.

Gli indici di competitività globale possiedono certamente elementi di disomogeneità, come testimoniato dalla diversità di posizionamento di alcuni Paesi nelle classifiche elaborate da organismi diversi, dalla ripetizione dei criteri elementari nell'indice globale e dalla possibile correlazione tra le varie categorie di indici. Il problema è da considerarsi a monte visto che la stessa valutazione assoluta di competitività appare opinabile: infatti se si analizza il posizionamento dell'Italia rispetto agli altri Paesi, sembra difficile ritenere che il valore attribuito all'Italia sia soltanto la metà di quello degli Stati Uniti; inoltre, come si può osservare dal grafico, si ha un notevole addensamento di Paesi nelle posizioni centrali, cosicché piccole variazioni dei valori sono in grado di produrre sensibili spostamenti di posizione. Infine, nel caso del nostro Paese, per quanto riguarda l'indagine questionaria, il sondaggio si è basato sulle risposte fornite da solo 19 aziende (il Report non indica peraltro a quante aziende siano stati inviati i questionari), e c'è da chiedersi quanto possa essere significativo tale dato visto che per altri Paesi meno significativi del nostro, quali Bolivia, Nicaragua e Panama il sondaggio si è basato su un numero di aziende molto superiore, rispettivamente 141, 153, 156.

Un ulteriore elemento di arbitrarietà dell'indice è connesso al fatto che il Paese che in queste classifiche compare al primo o nei primi posti, ovvero gli Stati Uniti, è anche quello che da ripetuti decenni presenta uno squilibrio strutturale della bilancia delle partite

³⁷ Governatore della Banca d'Italia Fazio, Considerazioni Finali, Anno 1999, pag. 26.

correnti, elevato e persistente, finanziato con afflussi di capitale compensativi e con la predominanza del dollaro nel sistema monetario internazionale. In altre nazioni, tale situazione sarebbe insostenibile, denotando la necessità di misure di aggiustamento, e comunque trapelerebbe una ovvia carenza di competitività, contraria alle valutazioni IMD.

Le misure in questione, tuttavia, sebbene arbitrarie ed opinabili, sono importanti ed interessanti sia in un contesto di confronto intertemporale (dal quale emerge uno stabile, posizionamento dell'Italia attorno al trentesimo posto della classifica nell'ultimo quinquennio³⁸) sia per delineare i fattori ritenuti essenziali per lo sviluppo economico di una nazione in una prospettiva di lungo periodo. In effetti sembra esistere una buona correlazione tra gli indicatori di competitività globale in esame e la crescita del reddito pro capite, ovvero la grandezza che misura lo standard di vita della popolazione. Se in un'ottica di lungo periodo la competitività si ricerca per favorire il processo di crescita, nel breve periodo la teoria economica tende a sottolineare e a privilegiare i tradizionali obiettivi di controllo macroeconomico. In tale contesto la competitività emerge come la capacità di un Paese di soddisfare contemporaneamente l'equilibrio interno (definito come il raggiungimento di un tasso di disoccupazione "naturale" o non inflazionistico) e quello esterno (definito come situazione di sostanziale pareggio nella bilancia delle partite correnti).

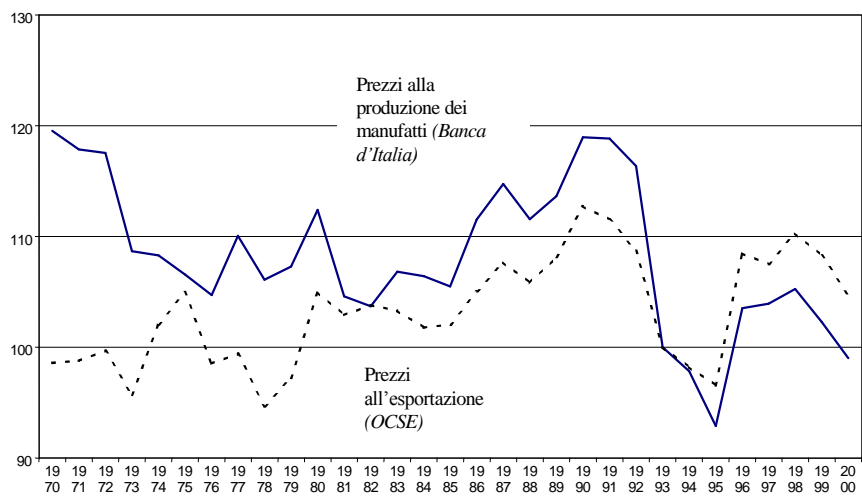
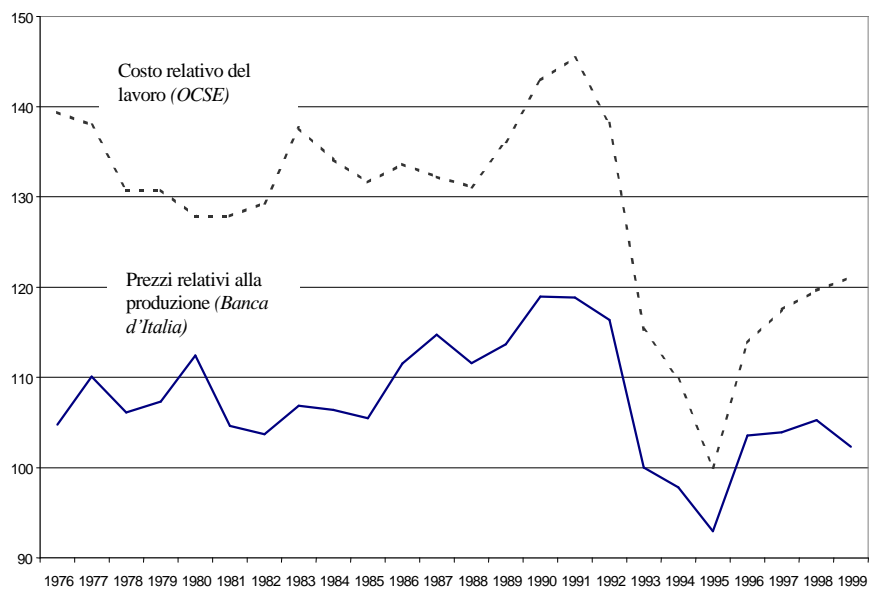
Gli indicatori di competitività in senso stretto così definiti e correntemente usati sono diversi; in breve li abbiamo visti precedentemente sottolineandone anche i punti critici, ma nel nostro Paese quali sono quelli comunemente e maggiormente utilizzati? Ovviamente non si tratta di indicatori che divergono da quelli utilizzati a livello internazionale ma semplicemente che si adattano meglio alle caratteristiche economico-culturali-territoriali del nostro Paese e sono di tre tipi: prezzi relativi all'esportazione, prezzi relativi alla produzione di manufatti, costi unitari relativi del lavoro (i grafici seguenti confrontano le tre grandezze utilizzate come indicatori).

³⁸ Il periodo di riferimento va dal 1998 al 2003.

I prezzi all'esportazione sono gli indici più diretti di competitività, ma presentano limiti descrittivi dovuti alla scarsa omogeneità internazionale nella costruzione dei valori medi unitari, alla limitata variabilità e significatività dei prezzi relativi in mercati oligopolistici o competitivi (dove i prezzi sono dati o le imprese piccole sono price taker), al fatto che gli indici ignorano scambi e mercati potenziali, e conseguentemente non segnalano mutamenti nelle condizioni di profittabilità.

Gli indicatori di costi e prezzi relativi risolvono tali difficoltà ed insufficienze, e per questo sono ampiamente utilizzati nella pratica. In particolare aumenti dei costi del lavoro per unità di prodotto, in termini relativi, dovuti ad aumenti dei salari monetari o a diminuzioni della produttività o apprezzamenti del cambio, indicano perdite di competitività, in quanto producono aumenti dei prezzi interni o riduzioni dei margini di profitto.

Indicatori di competitività dell'Italia



Gli indicatori basati sul costo di lavoro per unità di prodotto ignorano peraltro i costi di produzione diversi dal lavoro, che possono essere difforni tra paesi; inoltre le statistiche nazionali al riguardo sono spesso soggette a revisioni e trovano difficoltà metodologiche e pratiche a misurare e comparare la produttività del lavoro. Per tali motivi, almeno in Italia, si preferisce usare gli indicatori basati sui prezzi alla produzione dei manufatti, anche se, nella pratica, la dinamica del costo del lavoro costituisce la determinante fondamentale di quella dei prezzi. In effetti il grafico precedente mostra andamenti simili per costi relativi del lavoro e prezzi relativi alla produzione, quanto meno nelle tendenze di fondo.

Nel complesso la competitività di prezzo dell'Italia negli ultimi trent'anni appare fortemente dipendente da quella del cambio nominale, dimostrando, a differenza degli anni '60, una tendenziale incapacità ad accrescere la competitività in presenza di cambi fissi, a causa di una maggiore dinamica dei prezzi interni, rispetto ai Paesi concorrenti. Ciò appare particolarmente preoccupante per tre motivi: a) le esportazioni italiane si sono concentrate su beni ad elevata elasticità di prezzo e limitato contenuto tecnologico; b) l'Unione Economica e Monetaria Europea ha reso impossibile modificare i cambi all'interno dell'area; c) il rafforzamento dell'euro nell'ultimo periodo ha ostacolato le esportazioni specie nell'area del dollaro.

Si potrebbe obiettare che la competitività di prezzo è un indicatore insufficiente, e possibilmente distorto, della competitività complessiva di un paese, ovvero della capacità di vendere sui mercati internazionali poiché non tiene conto di altri fattori non di prezzo, principalmente riconducibili alla tecnologia incorporata nei beni prodotti, altrettanto rilevanti, e forse ancora di più, dell'influenza sul rendimento delle esportazioni. Si potrebbe inoltre osservare che concentrarsi solo sulle esportazioni e sulle condizioni di prezzo relativo all'esportazione costituisce un punto di vista parziale e fuorviante nel valutare la competitività di un paese o di una data area territoriale. Ciò è indubbiamente vero; si è già ricordato infatti che anche in un'ottica di breve periodo la competitività ha a che fare con la bilancia corrente nel complesso, cosicché anche le importazioni, e i parametri strutturali come la

dipendenza dall'estero, hanno la loro importanza. Tuttavia, da un lato una sfavorevole dinamica della competitività di prezzo implica un maggiore ricorso alle importazioni, con conseguenze analoghe a quelle della riduzione delle esportazioni; dall'altro per economie aperte come quella italiana le prospettive di crescita, in un'ottica estesa su un più ampio orizzonte temporale, finiscono per dipendere strettamente dall'evoluzione delle esportazioni, le quali costituiscono di fatto l'unica variabile davvero esogena nel processo di sviluppo economico.

Dagli indicatori internazionali, seppur parziali e soggettivi, emerge un Paese, il nostro, che non compete o meglio che non è più in grado di farlo in maniera adeguata e per adeguata è da intendere tale da non subire uno svantaggio in termini di tutte quelle prestazioni di cui sopra nei confronti degli altri Paesi, cosa che invece risulta con chiarezza, e non solo dai dati statistici a nostra disposizione.

Dal '92 in poi nel nostro Paese, certamente non si è prodotto sviluppo e competitività agli stessi tassi dei nostri partner europei; dalla situazione odierna emerge un deficit di governo e la constatazione del fatto che lo sforzo fatto, e che si sta facendo, per recuperare lo squilibrio finanziario ha avuto, ed ha, dei costi altissimi. In aggiunta, il rispetto dei parametri di Maastricht, per l'ingresso in Europa, ci ha impegnato più di altri Paesi e oggi tutti ne paghiamo il conto in termini di competitività.

Considerazioni finali

Lasciando da parte le considerazioni, sicuramente parziali e incomplete, sullo "stato di salute" del nostro Paese, l'analisi fino ad ora condotta, sia relativamente alle diverse connotazioni e significati del termine competitività, sia relativamente agli indicatori utilizzati per misurarla, portano in una unica direzione: indipendentemente da quale definizione sia più giusta da usare o da quale unità di misura da utilizzare, la cosa che conta è non perdere il confronto in termini competitivi e questo deve essere vero sia come dimensione Stato che come dimensione di impresa.

Per cui, è superfluo chiederci se si debba competere, ma sono

questioni cruciali chi compete e come si compete. Allora come si deve intendere la competizione? Solo come un gareggiare per prevalere a qualunque costo o come una “con-correnza”, con intrinseco il significato di fare qualcosa insieme, del condividere un traguardo, dell’andare verso un obiettivo comune?

E chi sono i soggetti della competizione? Siamo abituati a pensare che i soggetti della competizione siano anzitutto gli individui, certamente la competizione è insita nelle persone e questo vale a tutti i livelli, ma è vero anche che la competizione dagli individui è passata alle imprese, ai soggetti economici e al mercato. E da questi ai territori ed in fine alle Istituzioni, alle quali si pensa più raramente in questi termini ma che sono da tenere in considerazione nelle dinamiche reali del fenomeno competitivo. Gli effetti dell’Unione Europea non sono solo la competizione e il confronto nell’ambito dei prezzi, dei redditi, dei salari e dell’innovazione come fattore che scardina gli elementi dati e costruisce un valore aggiunto che prima non c’era, ma anche, e forse soprattutto, il fatto che si dovranno confrontare i sistemi istituzionali, la loro efficienza e la loro forza di condizionare la competitività.

Il concetto di competizione è in sostanza destinato ad evolversi nella misura in cui evolvono nel tempo i sistemi economici. L’attenzione a questa realtà di fatto può costituire una chiave di volta della qualità sia della ricerca che dell’azione politica.

Note bibliografiche

Aghion P., Howitt P., *Endogenous Growth Theory*, Mit Press, 1998.

Arrow K. J., The economic implication of learning by doing *Review of economic studies*, n. 29, 1962.

Calzoni G. e Rossi E., *Credito, Innovazioni e Ciclo economico: Un modello di sviluppo Schumpeteriano*, Franco Angeli Editore, Milano, 1980.

De Santis R., *Integrazione economica, produttività e competitività internazionale: una verifica empirica per l'Italia*, *Rivista di Politica Economica*, Gennaio 1999.

Dosi G., Pavitt K., Soete L., *The economics of technical change and international trade*, Harvester Wheatsheaf, Londra, 1990.

Governatore Banca d'Italia Fazio, *Considerazioni Finali*, Anno 1999, pag. 26.

Grossman G., Helpman E., *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, 1993.

Grossman G.M., Helpman E., *Innovation and growth in the global economy*. MIT Press, 1991.

Grossman G.M., Helpman E., *Integration Versus Outsourcing in Industry Equilibrium*. *Quarterly Journal of Economics*, 2002, pag. 117, 85-120.

Grossman G.M., *Imperfect competition and International trade*, MIT Press, 1992.

Guelfa F., Trenti S., Capitale umano e Competitività nei settori industriali Italiani, *Rivista di Economia e politica industriale*, n. 106, 2000.

Hayek F.A., *Law, Legislation and Liberty*, A new statement of the liberal principles of justice and political economy. London, Routledge and Kegan Paul, 1976.

Hecksher E. F., The effect of foreign trade on the distribution of income, in Ellis H. S. e Metzler A., *Readings in the theory of international trade*, Philadelphia, Blackiston, 1949.

Helpman E., *The Mistery of Economic Growth*, Belknap Press, 2004.

International Institute for Management Development, *World Competitiveness Yearbook*, per i dati dell'IMD 2003.

Klenov P.J., e Rodríguez Clare A., *The neoclassical revival in growth economics: Has it gone too far?* NBER Macroeconomics Annual, Cambridge, MIT Press, 1997.

Krugman P.A., *Geography and trade*. MIT press, Cambridge MA, 1991.

Krugman P.A., Helpman E., *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the international Economy*, MIT Press, 1987.

Krugman P.A., Obstfeld M., *Teoria e Politica del Commercio Internazionale*, Hoepli, 2003.

Krugman P.A., *Rethinking International Trade*. MIT press, Cambridge, MA, 1996.

Krugman P.R., *Competitiveness: A dangerous obsession*. Foreign Affairs, 1996.

Nelson R.R., Winter S., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Harvard University Press, 1982.

Ohlin B., *Interregional and international trade*, Cambridge, Harvard University press, 1933.

Porter M.E., *Il vantaggio competitivo*, Edizioni di comunità, Milano, 1999.

Porter M.E., *The competitive advantage of the nations*, Free Press, New York, 1990.

Ricardo D., *On the Political Economy and Taxation*, Trad. it. di Anna Bagiotti, Torino, UTET, 1986, p.284.

Ricardo D., *Principles of Political Economy and taxation*, cap. 7, 1817.

Romer P., *Increasing Returns and Long Run Growth and Endogenous Technological Change*, *Journal of political economy*, 98 n.5, p. 71-102, 1990.

Schumpeter J.A., *L'essenza e i principi dell'economia teorica*, Laterza, Roma-Bari, 1982.

Schumpeter J.A., *Teoria dello sviluppo economico*, Firenze, Sansoni 1977, p. 76.

Smith A., *An inquiry into the nature and causes of wealth of nations*. Trad. it. A. Campolongo, Torino, UTET, 1950 pag. 410.

Solow R.M., *A contribution to the theory of economic growth*. *Quarterly Journal of Economics* 70: 65-94, 1956. *Technical change and the aggregate production function*. *Review of Economic Studies* 39: 312-330, 1957. *Lesson on endogenous growth theory*, Roma, Nuova Italia Scientifica, 1992.

World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report*, per i dati del WEF 2001- 2002.

Zangani M., Saggio sul Capitalismo, Rivista di economica e politica industriale, 2003.